



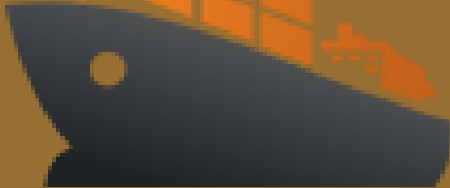
# ومضات جمركية «1»

«التعريف بالاستيراد والتصدير»

إدارة السياسات والشؤون الجمركية



هيئة اتحادية | Federal Authority



## المحور الأول: التعريف بالاستيراد والتصدير

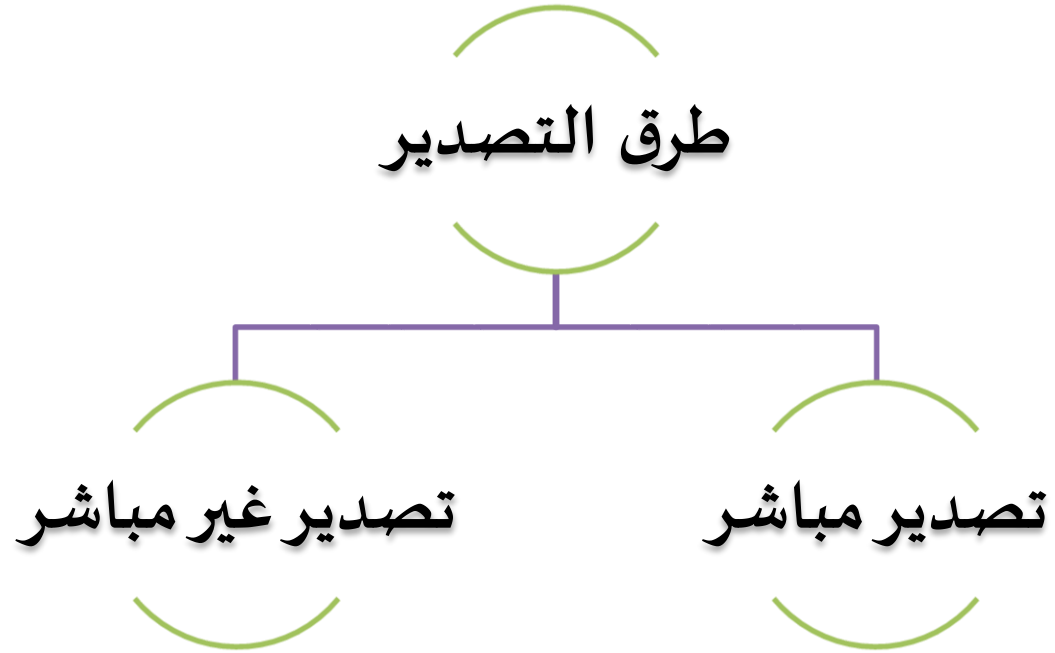




## التصدير

التصدير هو إنتاج السلع أو الخدمات في بلد وبيعها أو تداولها في بلد آخر. المقابل للتصدير هو الاستيراد الذي يعني شراء البضائع من بلد آخر وبيعها داخل البلاد. ومع ذلك، قد يتأثر التصدير والاستيراد إلى حد كبير بالسياسات الحكومية، مثل تقديم الإعانات التي تقيد أو تشجع على بيع السلع والخدمات خاصة في الخارج. قد يكون من المحظور تصدير سلع معينة، مثل التكنولوجيا العسكرية، أو يسمح بها لجهات محددة بشروط طبقا لاتفاقيات بين الأطراف المعنية في حالات الحظر التجاري أو اللوائح الحكومية الأخرى قد تمنع الشركات مع التعامل مع بلاد محظور التعامل معها. ويعتبر التصدير احد الأساليب التي تستخدمها الشركات لتثبيت وجودها في الاقتصادات خارج وطنهم.







## التصدير المباشر:

النظام النموذجي لذلك هو أن يكون لدى الشركة قسم خاص للتصدير، بحيث تباع المنتج أو الخدمة مباشرة للمنشآت أو للمستهلكين في الدول الأجنبية. في هذا النظام، يكون لدى المنشأة السيطرة الكاملة على تسويق السلع والخدمات، والتوزيع، والمبيعات، والتسعير، والخيارات التجارية الأخرى. العديد من الشركات تعتمد على واحد أو عدة قنوات للتصدير المتخصصة خارج مؤسساتهم. معظم الشركات تختار الطرق المباشرة وغير المباشرة. وتباع الصادرات مباشرة من خلال مقرها في الخارج. وتباع الصادرات الغير المباشرة من خلال وكلاء أو موزعين للتصدير. يمكن التنفيذ من خلال استخدام كلتا الطريقتين. في هذه الحالات، يمتلك التاجر السلع، عكس الوكلاء، يمثلوا الصانع أو المالك مقابل عموله ولا يمتلكون البضائع. المقايضة هي طريقة قد تستخدم لبيع السلع في الخارج وهي بتبادل السلع او الخدمات في صفقات متكافئة.

هناك عدة أنواع مختلفة من الوكلاء المباشرين. بعضهم، على سبيل المثال، يعمل بالعمولة، ولديه عقد مع البائع، ولا يبيع المنتجات المنافسة لما يبيعه. المصدر يدرّب الوكيل أو المندوب على المنتج ويوفر له التسهيلات اللازمة. وهناك وكلاء الشراء الذين يرسلوا إلى بلد أجنبي من قبل شركاتهم لشراء المنتجات لبيعها في الوطن. وتدفع لوكيل الشراء عادة رسوم أو عموله مقابل هذا العمل. وكييل الشراء يذهب للدولة المستهدفة لفترة قصيرة من الزمن ليتأكد من السلع و جودتها ويتعاقد على المطلوب من السلع ثم يعود.



## التصدير غير المباشر:

عندما تستخدم الشركة تاجر محلي أو وكيل لإيجاد وتوفير السلع للمشتريين الأجانب فإنه يستخدم تصدير غير مباشر. هذا الأسلوب من التصدير يطرح أقل قدر من المخاطر والمصاريف لأنه من السهل نسبيا البدء باستثمار رأس المال معقول. الوكيل يقوم بدور الوسيط بين المصدر والمشتري ويسهل تدفق السلع.

هناك عدة أنواع مختلفة من هذا النوع من الوكلاء. واحدة هي شركة إدارة التصدير، عادة ما تمثل العديد من الشركات في واحد أو أكثر من الصناعات. وهذه الوكالة تتقاضى أتعاب من الشركة المحلية وفي المقابل تساعد الصانع من الوصول إلى قنوات التوزيع الأجنبية ومعرفة الأسواق الخارجية. أشكال أخرى من التداول غير المباشرة تشمل وكلاء الشحن الأجنبي، التي تدير شحنات للخارج مقابل رسوم؛ والسماسرة، التي تجمع المشتريين والبائعين معا، ولكن لا تقوم بعملية إتمام الصفقات أو توزيع السلع، وهناك أيضا وكلاء تصدير، الذين يمثلون الشركة المصنعة، والعمل تحت اسمهم.



## الاستيراد

الاستيراد هو الطريقة المستخدمة للحصول على المنتجات التي تحتاجها الدولة. استيراد المنتجات إلى داخل البلدان غالبا ما يعتمد على نوع المنتج، والسلع الأساسية، أو الخدمة. عند الاستيراد إلى داخل بلد يجب التواصل مع الجمارك لتحديد التراخيص اللازمة والقضايا اللوجستية. غالبا ما يكون هو المخلص الجمركي يقدم التسهيلات اللازمة لتسهيل انتقال سلس للسلع والخدمات بين الدول لمعرفة التامة باللوائح والقوانين التي تحدد التعامل بين الدول والرسوم والمستندات المطلوبة. لا تتوفر بسهولة داخل البلد أو الحصول على منتجات بتكلفة أقل مما لو تم إنتاجها داخل البلد.



## الاستيراد والتصدير:



- ويطلق على الاستيراد والتصدير "التجارة الخارجية" للدولة. وتتكون من:
- تجاره مرئيه: البضائع بكل أنواعها.
- تجاره غير مرئيه: الخدمات مثل التأمين و تسهيلات الشحن .. الخ.



# الومضة القادمة خاصة ب التعريف بالاتحاد الجمركي الخليجي

